

Retalho

Depois do “ano mais triste”, Sonae está a mudar

EMPRESAS 18 e 19



RETALHO

Sonae consolida novo perfil depois do “ano mais triste”

Três meses após a morte de Belmiro de Azevedo, a Sonae reforça a projecção do novo perfil do grupo, que expande negócios com parcerias, investe em participações minoritárias, aumenta o foco internacional e pensa voltar a pôr o retalho em bolsa.

ANTÓNIO LARGUESA
alarguesa@negocios.pt

A Sonae parece apostada em deixar definitivamente para trás “aquela imagem que se tinha de um grupo que controla tudo e que faz tudo”, recordada pelo próprio Paulo Azevedo na apresentação dos resultados de 2017 para projectar este novo “caminho que está a seguir”: feito de mais parcerias de negócio, de investimentos em participações minoritárias, com maior exposição internacional e até com a possibilidade de listar um portefólio de retalho em bolsa.

O anúncio dos estudos para uma eventual cotação de um dos negócios do retalho foi a principal novidade do dia. O processo só agora está a arrancar, com a contratação dos bancos de investimento, respondendo ao “interesse” demonstrado pelo mercado para uma maior exposição à área do retalho e com a salvaguarda de que manterá sempre uma participação maioritária.

Sem grandes detalhes, Azevedo frisou que não acontecerá um “spin-off”, como na Sonae Capital e na Sonae Indústria, rejeitando também comparações com a experiência anterior, que acabou em 2006 com o Modelo Continente a sair da bolsa. E a maior razão dada, mais uma vez, foi a de que “a empresa já não é a mesma, é muito diferente”.

No capítulo da diversificação do estilo de investimento, um dos grandes sinais desta mudança foi a concretização da fusão da SportZone com a britânica JD Sprinter, que gerou o segundo maior operador no mercado de artigos desportivos na Península Ibérica, apenas atrás da Decathlon, tendo a Sonae ficado com



Ricardo Castelo

Paulo Azevedo espera concretizar em 2018 a entrada no retalho alimentar em vários países de África, em parceria com o grupo de investimento Satya.

uma participação de 30% do capital. Mas também na expansão, resumiu Ângelo Paupério, co-CEO, a aposta está nas actividades de “wholesale” (grossistas) e franquias, com o objectivo de “trazer as competências certas para os mercados certos”.

Uma das parcerias mais promotoras é com o grupo Satya, envolvendo “um portefólio alargado de investimentos no alimentar em África”, contando a Sonae ter operações no terreno em 2018. “Somos parceiros minoritários, mais uma vez. Pareceu-nos mais interessante ser o parceiro de ‘know how’ e ter vários investimentos com uma per-

centagem pequena num continente tão arriscado e instável, mas também com grandes perspectivas de crescimento e excelente rentabilidade média”, detalhou Azevedo, frisando que Angola continua fora destes planos no retalho alimentar.

Ir para fora acompanhado

Nas outras áreas de negócio, a internacionalização também continua a ser um dos pilares desta “nova” Sonae. Mesmo reconhecendo que há ainda “muito trabalho a fazer” no exterior, Azevedo destaca que “as taxas de crescimento elevadas se mantêm em cima de activos

que crescem todos os anos”. E deu vários exemplos: a entrada da Sier na Colômbia e Marrocos; o crescimento da Salsa em Espanha e França e a entrada em Itália; ou a abertura de várias lojas no formato de franquia com as insígnias Meu-Super (Cabo Verde), Worten (Angola) e Zippy (Qatar, Tunísia, Indonésia, Emirados Árabes Unidos).

Em consonância com as novas orientações para apostar em parcerias, em participações minoritárias e nos mercados externos, o gestor identificou também que os últimos investimentos da Sonae IM (“Investment Management”) foram em

pequenas empresas de tecnologias ligadas ao retalho e telecomunicações em três países diferentes e “relativamente novos” para a Sonae: Inglaterra, EUA e Alemanha.

Na sessão em que projectaram este novo perfil, os dois gestores fizeram questão de recordar o legado do histórico líder do grupo nortenho, Belmiro de Azevedo, cuja morte recente fez de 2017 “o ano mais triste na história da Sonae”, nas palavras do filho. “É a alma da nossa cultura. Queremos continuar a honrá-lo, cumprindo a missão de criar valor económico e social no longo prazo”, finalizou Paupério. ■



A Sonae já não tem aquela imagem de grupo que controla tudo e que faz tudo. Não há dúvida de que este é um caminho que estamos a seguir.

PAULO AZEVEDO
"Chairman" e co-presidente executivo da Sonae



Estamos a apostar nas actividades de wholesale (grossista) e franquias para trazer competências certas para os mercados certos.

ÂNGELO PAUPÉRIO
Co-presidente executivo da Sonae

Nos deve tratar melhor o cliente

Paulo Azevedo quer a Sonae mais "focada na melhoria da satisfação dos clientes", depois de finalizado o complexo trabalho de integração de redes e sistemas pela fusão entre a Optimus e a Zon. É que, reconheceu o líder da accionista Sonae, a operadora não se conseguiu destacar das concorrentes na qualidade de serviço. "Isso não faz parte da nossa maneira de estar. Queremos estar sempre em primeiro lugar em tudo. Com o grosso do trabalho de lavou-ra feito, vamos querer Excel também na satisfação dos clientes e na qualidade do serviço prestado", exortou o gestor, no dia em que a Anacom confirmou mais queixas dos consumidores em 2017.

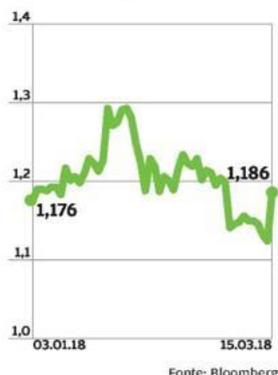
Dividendo cresce 5% no exercício

A Sonae vai propor à assembleia-geral o pagamento de um dividendo bruto aos accionistas de 4,2 cêntimos, um aumento de 5% face à distribuição do ano anterior. Esta remuneração representa ainda um "dividend yield" de 3,5% face à cotação de 1,186 euros com que as acções da Sonae fecharam a negociação bolsista na sessão de quinta-feira. No comunicado à CMVM, a empresa explica que "o bom desempenho operacional e financeiro do grupo permitiu um alto nível de investimento e a manutenção de uma política de dividendos crescentes". A este dividendo corresponde um "payout" de 64%, mais do que os 54% do ano passado.

MELHOR SESSÃO DESDE 2015

Valores da cotação em euros

As acções da Sonae valorizaram esta quinta-feira 5,52% para 1,186 euros, registando a maior subida diária desde 25 de Agosto de 2015. A valorização foi acompanhada por uma elevada liquidez, tendo trocado de mãos 12,39 milhões de acções.



RESULTADOS

MAIS VENDAS, MENOS DÍVIDA E ABRANDAMENTO NOS LUCROS

Valores em milhões de euros

A Sonae SGPS fechou 2017 com uma quebra no resultado líquido, explicada pelos ganhos não recorrentes registados há um ano, fruto sobretudo de operações de "sale and leaseback". Excluindo essas operações extraordinárias que aumentaram os lucros de 2016, os resultados da Sonae cresceram 6,5%.

	2016	2017	Varição
Volume de negócios	5.329	5.710	7,1%
EBITDA	409	396	-3,1%
Resultado financeiro líquido	-45	-36	19,5%
Lucros	222	166	-22,9%
Dívida líquida	1.215	1.112	-8%

Fonte: Sonae

4 NEGÓCIOS

Das calças de ganga aos centros comerciais

Paulo Azevedo e Ângelo Paupério descreveram a situação operacional dos negócios do grupo. Há quatro áreas em destaque.

1 SONAE MC MAIS "CONVENIENTE"

Preço, frescos e qualidade da marca própria vão continuar a ser as apostas da Sonae MC, que quer aumentar a oferta de conveniência (e-commerce e lojas de proximidade) e acelerar também "avenidas de crescimento" como a área internacional e da saúde.

2 WORTEN SUPERA OS DEZ DÍGITOS

A Worten superou pela primeira vez mil milhões de euros de vendas em 2017, com ganhos de quota em Portugal e Espanha e crescimento médio de vendas online de 60%. A cadeia de electrónica de consumo está a apostar em mais lojas e mais pequenas, com complementaridade entre o mundo físico e online.

3 SALSAS E LOSAN SEM "EFEITO SONAE"

Ainda com a "joint-venture" da SportZone com JD e Sprinter sem efeito nas contas de 2017, as vendas da Sonae Sports & Fashion subiram 12% e a melhoria de rentabilidade veio mais da MO, SportZone e Zippy do que das novas insignias Salsa e Losan. Paulo Azevedo admitiu não ter ainda "números para provar que a Sonae acrescentou valor" às empresas adquiridas.

4 MAIS ENGENHARIA NOS SHOPPINGS

Depois de conseguir 187 novos contratos de serviços em centros comerciais em 2017, a Sonae Sierra vai alargar o portefólio às áreas de engenharia, arquitectura e "property management", que vê como oportunidade para "alargar o mercado" e "exportar mais engenharia e capacidade de gestão portuguesas, já que a base dessas equipas é nacional".